

D 地瓜经济 风起云永

炊大王翻藤 精营拓宽出海路径 拉起地瓜的跨境数字藤网



全球生意从线上来,这对我市外贸企业来说已是常态,也是地瓜经济蓬勃发展的具体体现。在众多贸易业态中,跨境电商无疑是发展速度最快、市场潜力最大、带动作用最强的,是地瓜经济藤蔓加速生长中最不可或缺的一环。

近年来,浙江炊大王炊具有限公司(以下简称炊大王公司)通过享受共建共享数字化“光合作用”的红利,以本土生产基地作为块茎起点,让线上线下的藤蔓并进,一路延伸开去,触达世界的新通道不断打开,让地瓜块茎越耕越大、越种越甜。

“产品力”和“品牌力” 让地瓜藤广根壮

传递有序,一件件包装好的成品传输到各条快递线;叉车穿梭,一箱箱成品被搬上大货车,运送至港口。昨日,记者在炊大王公司看到,发货点的员工正忙不停歇地打包、检测、整理、装车等,他们将每个印有炊大王 LOGO 的炊具运往全球各地。

在竞争加剧、环境多变的跨境电商市场中,自主品牌出海是长期发展的最优解。自2000年拿下自营进出口经营权开始,炊大王公司便分别从品牌力、产品力等多方面进行产品创新与品质升级,并借此领先海外市场。

品牌能否在海外市场站稳脚跟,关键在于产品是否能打动海外消费者。对此,炊大王公司在产品的品质把控上极其严苛,从研发端介入,以外贸与内销产品共线的方式,让内外贸产品在同样的生产线,按同样的标准生产,达到同样的质量,不仅提升产品竞争力,也利于企业打开品牌出海之路。

目前,产品完全符合双标准甚至是三标准,在极大程度优化产品品质的同时,也增强了企业抗风险能力。炊大王公司海外营销经理周衍告诉记者,运营跨境电商首先要考虑的就是成本问题,如何用最小的成本销售更多的产品,通过内外产品共线,实现产品及时供给。

受海外市场人工成本高、物流成本优势弱、平台机制不断优化调整等限制,产品共线无疑是解决这些问题的一味良方。跨境电商发展非常快,需要我们不断去适应、调整。就拿换品来说,我们需要实时监测上架后的产品数据,销量不好的就要随时更换。一款产品的上新背后是一堆产品的库存,产品共线后,就能很好实现内外贸之间的转化,也能提升库存周转效率。周衍说,产品力的加持为炊大王公司地瓜藤蔓的延伸打下了基础。

在炊大王公司产品展示厅,有一块区域特别显眼,就是小黄鸭展厅。炊大王梦幻联动 B.Duck,推出一系列造型可爱、品类丰富的厨房用具,深受年轻消费者的喜爱。这看似迎合市场的梦幻联动,其实也是炊大王公司推动品牌出海的一个重要内容。在开拓海外市场上,炊大王公司以小黄鸭品牌联名作为切入点,以展会为依托,向当地代理商展示炊大王品牌的影响力、活力,为该公司吸纳更多新代理,助力开拓更多海外市场。目前,小黄鸭 IP 联名款每经上市,都尤为火爆,吸引了海内外不少年轻消费者。



海外商超炊大王专柜



样品间



发货忙

顺势翻藤 以自身之变寻求新突围

成本优化、精简,是记者在采访过程中最直观感受到的两个词,通俗来讲就是一分钱一分地抠。如产品精简包装压缩体积、调整产品配件降低成本等,看似是简单的调整,但其实需要花上更多心思去钻研。不断调整的背后,更多的是有块茎的支撑,才能实现更多藤蔓的延伸。

众所周知,地瓜的藤蔓向外延伸过程中,有非常重要的翻藤环节,通过翻藤,能确保藤蔓所吸收的养分可以持续地输送到主根块。据介绍,全球经济下滑导致消费降级、欧美消费市场萎缩等多重因素下,海外市场消费逐渐习惯回归传统的线下市场,相应

的对厨具类目的电商需求也在逐渐下降。面对风云变幻的国际市场,炊大王公司把握市场风向,顺势翻藤,细化营销方式,丰富产品矩阵,抓住全球经贸格局变化带来的宝贵窗口期,蹚出了一条新路子。

周衍举例,就拿东南亚市场来说,以前炊大王公司将一个国家或者整个东南亚作为目标市场,今年顺势变革,对当地电商需求比例、网购习惯、网购人群进行细致考察后,再对跨境电商的市场布局、营销布局和产品进行了重新规划,实现粗放式向精准式投放的转变。调整后,我们会抓几个重点的东南亚国家作为目标市场,优

化运营模式。根据往年的销售情况确定国家和地区后,再对产品做一个降成本、突亮点、符合当地使用习惯的优化,让产品的销售更加精准化。周衍说。

这也是翻藤的价值所在。面对广阔的海外市场,炊大王公司这个地瓜以深耕块茎为主线,跨洋出海,根茎越扎越深,藤蔓越伸越长。如今,在英国的乐购超市能看到炊大王公司的产品和堆头,在美国、澳大利亚、波兰、荷兰等国家的线下商超也可逛上炊大王专柜,这就是跨境电商带动品牌出海,激发外贸发展新动能的具体体现。

记者手记

跨境电商构建出海新格局

地瓜经济的精髓在于藤蔓再长,终将瓜落故土。跨境电商是制造业企业在广袤的全球市场找到下一条增长曲线的快速通道,需要制造业企业的支撑,才能让企业发展更强。这就好像地瓜生长一样,藤蔓向四面八方延伸,但它的块茎始终在根基部,藤蔓

的延伸扩张最终是为了让块茎长得更加粗壮硕大。

众所周知,跨境电商有着打破渠道垄断、减少中间环节、缩短交易时间等优势,这也为我市企业提升品牌知名度,实现品牌出海提供了有效途径,同时,品牌力、产品力的要求还能带

动我市不少企业转型升级。

如炊大王公司在永康,有众多企业面对整体下行的外贸环境,通过敏锐的观察、敏捷的调整,积极应对外部形式、产业链供应链格局的变化,寻求突围之机,以更强的适应能力和应变能力,昂首阔步地走出去。